

中小银行未来五年优劣势及机遇和挑战分析 ——以沿海发达省份 X 银行为例

尤海波^{1,2}

(1. 厦门国际银行股份有限公司博士后工作站、2. 厦门大学博士后流动站 福建 厦门 361001)

【摘要】对中小银行在“十三五”期间进行 SWOT 分析对其未来五年业务发展和经营管理具有重大意义和较高价值。本文以沿海发达省份 X 银行为例从动态的视角审视了中小银行在组织、文化、质量管理等方面具有的优势以及在创新、业务结构、客户基础、品牌管理上存在的劣势,并深入分析了经济下行、经营管理模式变革、利率市场化、金融脱媒等严峻挑战以及在跨区域发展、综合化经营、国际化布局等方面蕴藏的重大机遇,提出中小银行应前瞻应对内外部形势变化,走出一条差异化、独具鲜明特色的发展壮大之路。

【关键词】经济新常态 SWOT 分析 差异化道路

一、引言

“十三五”期间,我国经济进入中高速增长的新常态、利率市场化改革的全面实现以及直接融资的加速发展等因素将进一步加大银行业之间的竞争,银行机构与非银行金融机构及非金融机构之间在泛资管、互联网金融等领域的竞争将持续升级,商业银行的客户基础和发展空间将受到明显的挤压和影响。

面对未来竞争加剧的不利形势,商业银行尤其是中小商业银行应未雨绸缪、前瞻研判,在充分梳理自身优劣势的基础上全面分析未来经营管理面临的机遇和挑战。本文拟采用 SWOT 分析框架,以沿海省份某一典型中小银行 X 银行为例尝试对中小银行的未来发展形势和趋势进行全面深入的分析,寄希望对中小银行有效应对内外部形势变化、走出一条特色发展之路以有益借鉴和启示。

二、优势分析

经过多年的发展和历练,中小商业银行在激烈的市场竞争中不断总结和进步,初步形成了差异化的竞争优势。下面主要以 X 银行为例进行深度分析:

(一)灵活高效的组织优势

经过多年的培育和锤炼,X 银行目前已形成灵活高效的组织优势,为其保持持续快速健康发展提供了源源不断的动力和坚强支撑。主要体现在以下几个方面:

1. 前瞻研判、谋定后动。“凡事预则立,不预则废”,充分说明了前瞻研判、谋定后动的重要性。X 银行从成立初始,每一步都迈的十分坚实和坚定,期间的每一个阶段性成果均体现了前瞻研判、谋定后动的无穷威力。例如,2013 年 X 银行仔细研判内外部经济金融形势,在人、组织和管理等方面前瞻布局,敏锐抓住非上市银行股权质押贷款的机会,实现了资产业务的发展和突破。

2. 组织到位、执行有力。X 银行秉承优良传统,全行上下拧成一股绳,高度统一认识,优化人员配置,集中优势力量,改进协作方式,爆发出强大的组织动员力和指挥执行力,并转化成强劲的生产力,充分体现出灵活高效的组织优势,彰显了上下一心、团结协作的高效执行力。

3. 过程管理精益求精。X 银行一直强化过程管理,并将其成功经验予以制度化。以授信业务推进环节为例,根据各月份提款量的要求,精准测算上报量和需要达到的生效率和提款率,建立充足的保护层。“为结果而关注过程,以过程推进结果”的先进管理理念已深入到 X 银行每一个管理人员和员工的头脑和骨髓中,并持续引领经营管理水平的提升。

(二)创新进取的文化优势

X 银行在长期的经营管理中形成了创新进取的文化优势并可以灵活地将这一优势在不同时期发挥的淋漓尽致。

1. 自动自发、主动作为。在进位争先、努力成为标杆银行的过程中,X 银行管理人员和员工在思想上始终保持自动自发、主动作为的觉悟并坚决将其付诸经营管理的方方面面。正是由于始终保有如此的信念和行动,X 银行一直处于不断进步的快速发展阶段,并持续赶超同业,在激烈的市场竞争中寻得了一片天地舞台。

2. 奋斗拼搏、敬业奉献。企业文化是企业的 DNA,X 银行充分发扬无私奉献、舍己为人的无我精神,时时涌现一批批可敬可爱的先进团队和人物,不断强化和升华我行奋斗拼搏、敬业奉献的文化内核。

3. 员工素质较高、创新能力强。X 银行从成立开始就实行职业经理人制度,高级管理人员均从海内外公开选聘,目前高级管理人员从业年限深厚悠久且经验丰富,学历层次较高,团队整体稳定且富有创新开拓精神。X 银行还按照“质量上适度超前”的原则,引进和培养了大量高素质人才,员工学历层次高,综合素质高,战斗力强,为银行快速、可持续发展提供了有力保障。

(三)成熟完善、前瞻前置且有效制衡的质量管理

经历多轮经济周期的考验,X 银行质量管理水平不断提升,在“四万亿”退潮、银行业质量问题加速暴露的情况下,业务持续较快增长且仍然能够保持资产质量稳定良好。

2012 年以来,境内银行业不良贷款率连续 11 个季度上升,在不良资产大量核销的情况下,不良贷款率仍然从 2012 年 1 季度末的 0.94% 上升至 2014 年 4 季度末的 1.25%。而 X 银行不良贷款率始终控制在 0.5% 的优良水平。2009 年以来,其在前 50 大城商行中的不良贷款率排名(由低至高排名)亦不断上升,自 2009 年的第 10 名上升至 2014 年的第 4 名。

X 银行的质量管理之所以取得上述不菲成绩,主要是其已形成一套成熟完善、前瞻前置且有效制衡的质量管理体系,并持续不断地进行总结提升。

1. 成熟完善的全面质量管理体系构建完成。近年来,X 银行已由传统单视角的风险管理模式升级到多视角的质量管理模式,不断推动信用风险由被动管理向主动管理、市场风险从限额管理向组合管理、操作风险从手工管理向自动管理、流动性风险从静态管理向动态管理转变,并通过细化完善风险容忍度指标、持续优化与升级风险管理系统等方式持续提升风险管理技术含量和水平,在确保资产质量的同时,有力提升了服务质量、管理质量和经营质量。

2. 前瞻前置性质量管理成效显著。在构建全面风险管理体系的基础上,X 银行形成了系统的前瞻前置质量管理理念,并在实际业务发展坚持践行这一先进理念。最为突出的体现即在业务发展过程中制度先行,通过积极主动的风险管理为业务发展创造空间。通过建章立制,X 银行不仅开创了一种新的业务模式和发展路径,更重要的是体现了质量管理为业务发展创造空间的智慧与能量。

3.有效制衡是质量管理关键所在。质量管理是银行持续快速发展的生命线,是银行战略布局倚重的基石,而有效制衡是质量管理得以全面实施的关键所在。X银行通过制度制衡、岗位制衡和流程制衡,实现风险条线效用最大化的同时为业务发展创造了充足空间。

(四)机构网点战略布局日益优化

目前,X银行已在机构网点布局以及综合化经营方面取得长足的进展,主要内容如下:

1.机构网点布局取得阶段性进展。X银行属于城商行中在长三角、珠三角、环渤海等发达经济区均设有分支机构的城商行,一些资产规模处于前列的城商行如北京银行、上海银行都未能完成在这些发达地区的全面布局。

2.综合化经营稳步起航。(1)X银行一直注重加强与银行同业、证券、信托、保险、租赁、基金等金融机构的战略联盟与合作,不断开辟综合经营新领域。(2)X银行正在积极谋求设立金融租赁公司,设立基金管理公司、消费金融公司等也在研究中,假以时日X银行可在此基础上进一步拓展各类跨领域、跨种类、跨渠道的综合经营业务,扩大服务的广度和深度,为客户提供综合性金融解决方案。

(五)弯道超越及后发优势彰显

虽然与X银行类似的中小银行在互联网金融、泛资管、新兴金融业务等方面与国有行和股份制银行的差距较大。但是中小银行可充分利用白纸上作画轻装上阵的优势,科学研究、前瞻布局,实现弯道超越和后发赶超。

以零售业务发展为例,多数银行同业在零售业务的发展上都或多或少走了弯路,例如,网点过度建设,物理网点利用率不断下降,成本支出却持续上升,转型成本极高,大量采用人海战术,营销成本高昂,发展质量不高,经过数年“跑马圈地”,虽然客户数量众多,但客户忠诚度偏低,有效客户占比不高,占用资源不经济。互联网时代的到来,正在逐渐使过去的网点优势、人员优势乃至客户数量优势都有可能成为负担。中小银行作为后来者较少受到历史遗留问题的制约,完全有可能轻装上阵,实现弯道超越及后发赶超。

三、劣势分析

(一)创新意识弱化,新增长点培育不足

尽管X银行近年来的创新驱动取得一定成效,每年均会涌现出一些富有创新意识的团队和个人。但是总体而言,作为中小银行的X银行,创新思维和动力相对不足,创新效应未能得到充分发挥,集中体现为业务新增长点培育不足。

目前,X银行基本仍是依靠市场上已存在的产品和业务打天下,创新步伐迟缓。以上现象突出表现为零售产品和营销手段匮乏。由于缺乏存款产品的研发能力,X银行未能推出具有强劲市场竞争力的优势产品,存款营销过于依赖高成本的结构存款产品,导致整体存款成本居高不下。

(二)业务结构单一,盈利来源狭窄

长期以来,X银行业务产品种类不够丰富,盈利来源狭窄。公司业务主要以少数产品支撑业务发展,零售业务则偏向于以高成本理财吸收负债,金融市场业务和金融机构业务的产品也不够丰富。以上现象导致X银行与国有行和股份行相比,利差收入排名较为靠后,净息差差距较为明显。

(三)客户基础薄弱

客户是商业银行一切经营行为的基础,集聚优质客户、壮大客户基础,不仅决定银行即期指标的实现,更影响着长远发展后劲和核心竞争力的提升。特别是在市场多元化、产品同质化、服务综合化的当下,商业银行纷纷将竞争的重点从业务的拼抢转移到客户的争夺,对商业银行的客户基础提出了严峻的挑战。做大做强基础客户是商业银行提升发展能力、强化竞争优势的迫切要求。然而,中小银行普遍存在客户基础较为薄弱的现实。

(四)品牌知名度不高

中小银行品牌建设的起步普遍较晚,大部分仍停留在以产品为中心的 brand 管理初级阶段,缺乏完整的品牌战略,对客户关系的维

护重视还不够,存在品牌缺乏明确定位和有效整合、品牌建设投入不足等突出问题,使得中小银行品牌知名度一直难以有效提升。

1.品牌缺乏明确定位。品牌的定位,即是在市场定位和产品定位的基础上,对特定品牌的文化价值取向和个性差异进行研究。定位的实质就是确定品牌的核心价值、内涵理念、口号,与客户心灵对接,达到最大限度激发目标客户购买热情与高度品牌忠诚的目的。例如,工行的品牌口号是“您身边的银行,可信赖的银行”,品牌核心是突出工行网点广泛、实力雄厚的优势及承诺为客户提供可信赖产品与服务的愿望,汇丰银行的品牌口号是“环球金融,地方智慧”,品牌核心是突出其国际化的身份,以及结合对当地需求的深入了解。

目前,中小银行尚未能将品牌作为企业最重要的资产提升到战略高度加以经营,对品牌缺乏清晰的核心价值表述及长远的系统性规划,零敲碎打的品牌管理导致中小银行的金融品牌定位不清。

2.产品品牌缺乏有效整合。由于X银行的品牌建设尚处于初始阶段,在产品品牌设计上还缺乏统一性和系统性。虽然也尝试以理财产品、授信产品等不同系列为链条整合自己的产品品牌,但产品品牌与企业自身品牌的关联度较低,再加上同业在命名方式上存在很多雷同之处,因此X银行的产品品牌与其他银行相比没有太多特色鲜明之处,客户通过产品品牌名称往往难以直观地分辨出哪个是X银行的产品,这与大型银行相比存在不小差距。

3.品牌建设投入不足。X银行过去由于历史原因,在品牌规划建设方面有所滞后,未能将品牌作为银行最重要的资产之一提升到战略高度加以经营,对银行品牌缺乏清晰的定位和系统性规划。与大型银行相比,在品牌规划建设与营销宣传上投入的人力、物力、经费等显著不足,2015年X银行宣传费用的年度预算总额仅400多万,占2015年税后利润比例不足0.15%。

四、机遇分析

X银行通过多年自身的不懈努力,强化经营管理,充分利用内外部形势带来的机遇,在发挥比较优势的基础上,克服了发展过程中的诸多困难和瓶颈,实现了规模和利润的较快发展。展望未来五年,尽管面临不少挑战,但银行实力的增强和内外部形势的发展变化创造了持续快速健康发展的土壤和环境,创造了诸多重大的历史性机遇。

(一)跨区域发展全面启动

环渤海、长三角、珠三角等地区是我国经济最为活跃,政策最为开放的地区,善用这些地区的政策优势,将为中小银行跨越式发展带来源源不断的动力。

未来5年,X银行跨区域发展的机遇主要有:(1)继续在环渤海、长三角、珠三角等发达经济区科学合理铺设网点,将发达经济区的战略布局做实做深;(2)紧跟国家西部大开发战略,争取在成都、重庆、西安等地设立分行;(3)通过设立分行或收购、参股、吸收合并中小城商行、农商行、农信社等方式推进跨区域发展。

(二)综合化经营多路推进

当前我国经济增速放缓、利率市场化提速、金融“脱媒”加速、金融创新层出不穷,无论是银行自身扩展业务范围保持盈利能力的主观要求还是金融全球化时代提升国际竞争力的需求上,银行综合化经营的趋势已经形成。近年来银行业非利息收入占比持续提升,各大国有行、股份制银行纷纷通过设立子公司或成立金融控股公司的形式开展综合化经营,综合化发展已经到了加速阶段。

X银行作为中小银行应充分利用综合化经营的大好机遇,继续加大推进金融租赁公司筹建的力度,尽早完成金融租赁公司的落地,积极推进基金公司、信托公司、消费金融公司等非银金融机构的申请设立,充分发挥协同效应,拓宽中间业务收入来源,并加快向资产管理方向的业务转型等。

(三)国际化布局稳步推进

国际化是中小银行未来面临的重要发展机遇。随着越来越多的企业走出去以及监管机构对金融业国际化发展的支持,中小银行需要:(1)跟随海上丝绸之路的建设脚步和自贸区的发展方向,积极尝试在东南亚地区设立分支机构;(2)积极尝试发行离岸人民币债券,

构建多元化的资本持续补充机制 (3)大力拓展跨境金融业务,积极介入银团贷款、投行等业务。

(四)互联网金融发展潜力巨大

互联网金融的出现和成长壮大使得大型银行的传统大规模资金沉淀和客户群体优势可能逐渐消失殆尽,商业银行传统拼利差、比规模的理论也将面临颠覆式的变革。

互联网行业具有寡头垄断的性质,互联网金融也将会如此,具备先发优势的机构会挤压后进入机构的生存空间。在历史转型的新时点,X银行应尽早布局互联网金融业务、抢占先机,一方面要利用互联网工具改造传统金融服务,并吸收互联网金融的服务理念,把传统金融服务的客户体验做到最好,另一方面要前瞻布局全新模式的互联网金融平台,抢占战略制高点,一举实现弯道超越和后来赶超。

(五)大数据业务机会繁多

大数据时代带来了中小银行对大型银行弯道超越的历史性机遇。然而要抓住这一机遇,迫切需要中小银行加快发展转型。

在业务发展上,X银行应以直销银行为突破口,以普惠金融为定位,打开互联网金融的局面。还应整合并升级手机银行、网上银行及直销银行渠道,建立围绕客户的衣食住行形成的“移动金融生态圈”即bank3.0,并融入bank4.0的思维,通过运用大数据分析,提前“智慧”地洞察出客户的需求,实现bank4.0的开花结果。业务模式上,X银行可尝试虚拟社区金融模式、电子商务模式、P2P模式、物联网模式等。在风险管理上,引入大数据方法,一方面对全行数据进行整合,另一方面通过各种渠道抓取客户信息,并采取每日盯市、实时预警监控的模式。营销渠道上,扩张虚拟网络渠道,同时收缩并转型物理渠道,做到多渠道相互交叉结合。

(六)泛资管业务大有可为

目前我国经济进入中低速增长的新常态,但是我国经济总量已是全球第二,7%左右的GDP增长速度仍会创造出巨额的财富。另外,从国际大银行来看,资管余额占总资产的比例比国内银行高,我国银行资管还有很大的成长空间。

X银行在净值化产品、代客理财、互联网理财等方面面临较多的机遇 (1)在产品运作方面,按净值分配收益的理财产品和代客理财成为国内主流商业银行一致认同的理财市场发展方向 (2)大数据处理、云计算等互联网技术的广泛应用,对金融业的深层次影响使传统金融功能模块之间的界线逐渐模糊,更多带有互联网金融属性、融合多种金融功能元素的创新业务模式和金融产品将会持续涌现,给网点布局较少的中小银行互联网理财的开发和应用带来了有利机会。

五、挑战分析

(一)经济下行压力较大

经济“新常态”下,经济增长下行至中高速水平,产业结构不断优化,产业转型意味着银行信贷投放结构的调整,信贷投放由传统的资源密集型企业向科技密集型企业转移,压缩落后行业的信贷规模,加大新型工业化、信息化、农业现代化和城镇化“新四化”的信贷投放力度,支持教育、健康养老等现代服务业以及居民消费升级,并加大县域地区的投放力度。

可以预见,当前经济去产能、去杠杆、去外需、去地产的过程将持续至十三五时期,而新兴的信息技术和服务业等增长点暂时无法完全对冲,这一方面加大了中小银行的存量资产风险,另一方面压缩了增量利润空间。

(二)银行经营管理模式变革持续推进

随着X银行资本的扩大、规模扩展、机构网点扩张、员工数量增加等外延性边界的快速延伸,现有经营模式、业务模式、风险管理模式等面临越来越多的挑战,亟须变革以适应银行快速发展的需要。

未来一段时间是奠定商业银行长久竞争地位的关键时期。谁能准确把握趋势,认清方向,先行一步,以大气力去探索出一条更有质

量、更有内涵和更具可持续性的转型发展之路,谁能走出一条统筹平衡资产与资本、规模与效率、速度与质量、收益与风险、短期利益与长期价值的集约化发展路径,谁就有可能在未来竞争中抢得先机,获得核心的、长远的竞争优势。

(三)利率市场化带来存贷利差收窄

在利率管制时期,商业银行享受着政策红利,有着稳定的存贷利差,银行的利润就有了保证,但是在利率市场化后这种利差是否会下降、下降到何种程度当前商业银行最关心的问题。从国外的利率市场化经验来看,利率市场化后存贷利差收窄到1%-2%,甚至更小。毫无疑问,中小银行将在利率市场化的过程中面临更大的压力和更多的挑战。

(四)金融脱媒导致银行资产负债结构重塑

一方面,对于商业银行资产端,优质大企业客户贷款将被资本市场持续分流,创业板和新三板分流优质中小企业贷款以及消费金融公司分流一部分银行针对消费者的小额信贷业务等将给银行资产端业务带来较大的挑战。另一方面,居民和企业的理财观念转变,储蓄意愿和持有活期存款的意愿降低,资产分散化配置及向中长期或向高收益金融市场转移需求的增强促使银行的负债结构发生重大改变。

“金融脱媒”不可避免地会造成商业银行存款和贷款业务的流失,而存款的流失如果没有得到有效的控制及其他资金的补充,将可能产生流动性危机,并且会减少银行利差收入。因此,商业银行必将不断拓展多种形式的融资渠道,进行金融产品创新,创造符合客户需要的高质量、高效率的新型理财品种,以吸引客户资金,实现产品型负债。

(五)行业、跨行业及跨界竞争日趋激烈

1.同业竞争日益加剧。未来五年银行同业之间的竞争将日益激烈。大型银行之间的竞争更加深入和全面,力量对比将更趋平衡,任何一家银行的竞争优势将不再绝对和明显。中小银行将凭借差异化的战略定位、个性化的发展特色及多元化的收入增长,提升市场竞争地位,争夺业务份额和客户资源,不断提升业务辐射力和区域竞争力。

2.跨行业及跨界竞争日趋激烈。近年来,以互联网金融、移动金融为代表的新金融发展势头迅猛,包括第三方支付、电子商务平台、虚拟网络社区等在内的各类机构,不断推出个性化金融产品,满足银行标准化服务难以覆盖的客户需求,已经逐渐发展成为现代金融体系中迅速崛起、具有较大发展潜力的一个重要方向和着力点。

特别是互联网企业利用所掌握的海量用户数据,开始逐步将服务由开始的支付逐步渗透到转账汇款、小额信贷、现金管理、资产管理、供应链金融、基金和保险代销等银行的核心业务领域或转型重点领域,对商业银行尤其是中小银行的经营管理提出了严峻的挑战。

六、小结

经过以X银行为例对中小银行的优劣势及机遇和挑战全面和深入的分析,可以看出尽管中小银行在十三五时期将面临经济下行压力较大、经营管理模式变革持续推进、利率市场化、金融脱媒以及行业、跨行业和跨界竞争日益激烈等严峻的挑战。

如果中小银行能够在充分梳理自身优劣势的基础上,取长补短、提前应对,并积极利用跨区域发展、综合化经营、国际化布局、互联网金融、大数据、泛资管等带来的重大机遇,将会在未来的市场竞争中占据有利地位,且走出一条差异化、独具鲜明特色的发展壮大之路。

注释

X银行位于沿海发达省份,是国内成立较早的中外合资银行,后改制为中资商业银行。总资产规模在3500亿-4500亿元之间,在2015年英国《银行家》杂志评选的“全球1000大银行排名”中排名前260位,在长三角、珠三角、京津冀和海西经济区等发达区域均设

区分其严重程度)在政府信用平台上予以相应程度的公示,特别恶意的知识产权违法行为向社会公布,使知识产权领域的信用管理行为做到有法有据。

总之,在充分调动与整合社会力量参与基础上,只有加快知识产权领域的信用体系建设,才能切实提高知识产权保护水平,营造

一个促进创新发展良好环境。

作者简介:毛榛璜(1964-),女,汉族,浙江杭州人,浙江广播电视大学经济管理学院教授,主要从事金融理论与实务研究。

(上接第43页)

有分支机构。X银行近年来发展迅速,积极开拓新的市场,是中小银行日趋发展壮大的典型代表。

参考文献

- [1]Robert Deyoung,William C. Hunter & Gregory F. Udell, The Past, Present and Probably Future for Community Banks [Z]. Working Paper no.2003-14, Federal Reserve Bank Of Chicago.
- [2]Robert DeYoung, Tara Rice, How do banks make money? A variety of business strategies [J]. Economic Perspectives 2004(04).
- [3]Steve Mercieca, Klaus Schaeck, Simon Wolfe, Small European banks: benefits from diversification? [J]. Journal of Banking & Finance, 2007(31).
- [4]Berger A.N., Udell. Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance [J]. Journal of Business, 1995(68):351-382.
- [5]朱海莎,钟永红,英国四大银行经营战略的变革与启示 [J]. 金融论坛, 2005年第7期.
- [6]樊大志,中小银行的特色化经营战略 [J]. 中国金融, 2011年第20期.

[7]陆岷峰、张玉洁,中小商业银行实现差异化发展的思考 [J]. 河北金融, 2011年第7期.

[8]马蔚华,关于加快金融品牌建设的思考 [J]. 中国金融, 2005年第1期.

[9]马蔚华,加快银行业经营方式全面转型 [J]. 中国金融, 2010年第14期.

[10]马蔚华,转变银行经营方式:动因、目标与举措 [J]. 中国金融, 2010年第11期.

[11]尚文程,中小银行的差异化战略 [J]. 经济导刊, 2010年第9期.

[12]王庆彬,差异化与商业银行科学发展 [J]. 中国金融家, 2011年第9期.

[13]肖蓉蓉,我国中小商业银行的同质化竞争现象研究 [J]. 金融经济, 2012年第10期.

[14]张吉光,城市商业银行转型内涵与方向 [J]. 中国金融, 2011年第8期.

作者简介:尤海波(1984-),男,河南商丘人,经济学博士,厦门国际银行股份有限公司博士后工作站,厦门大学博士后流动站,研究方向:中小银行经营管理模式改革。

(上接第44页)

应用力度;另一方面,将信息技术渗透到企业的营销与管理进程中。处在当前这个信息技术高速发展的时代中,企业内部的组织架构与管理都必须要及时的调整,使其能够满足信息化的相关要求^[9]。通过充分应用现代信息技术措施针对企业传统的管理模式实施调整,使得企业形成一个全新的管理体系,进一步提升企业决策的效率与质量。与此同时,通过信息共享性的优势,能够进一步缩减企业管理过程的中间层,大幅降低企业的管理成本,切实提升企业经济利益。

(四)优先推动以信息技术为先导的高新技术产业

作为新兴产业,信息技术产业本身具有社会影响面广、发展潜力大、覆盖面广以及增长速度快的优势,当前大部分发达国家都已经将信息技术产业作为自身发展的支柱型产业。所以,我国必须要进一步加快信息化的发展速度,优先推动以信息技术为先导的高新技术产业。首先,积极引入高新技术方面的产品,以此来提升我国信息技术产业的整体水平;其次,积极引入具有高新技术的企业,通过采用独资、合作以及合资等灵活的模式,使得我国企业能够学习吸收管理经验、技术以及资金等;最后,积极引进高新技术,进一步加强针对高新技术实施消化吸收并进行推广应用。必须要进一步加大信息技术产业的创新力度,使得我国能够逐步拥有自主知识产权的核心设备与核心技术,进一步推动实现例如新一代移动通信设备、大规模集成

电路以及大型系统软件等核心信息技术的产业化发展。

三、结语

综上所述,对区域经济而言,信息网络经济蓬勃发展带来的不仅是挑战,同时也是机遇,这就需要我们充分意识到信息网络经济背景下区域经济发生的相关变化,通过进一步加大信息网络经济的建设力度,从而有效推动区域经济的发展。

参考文献

- [1]张学良,中国交通基础设施促进了区域经济增长吗——兼论交通基础设施的空间溢出效应 [J]. 中国社会科学, 2012(03):60-77+206.
- [2]李琳,刘莹,中国区域经济协同发展的驱动因素——基于哈肯模型的分阶段实证研究 [J]. 地理研究, 2014(09):1603-1616.
- [3]倪鹏飞,刘伟,黄斯赫,证券市场、资本空间配置与区域经济协调发展——基于空间经济学的研究视角 [J]. 经济研究, 2014(05):121-132.
- [4]姜伟,互联网+电子商务:促进我国区域经济协调发展 [J]. 世界电信, 2015(05):52-56.
- [5]李立威,景峰,互联网扩散与经济增长的关系研究——基于我国31个省份面板数据的实证检验 [J]. 北京工商大学学报(社会科学版), 2013(03):120-126.